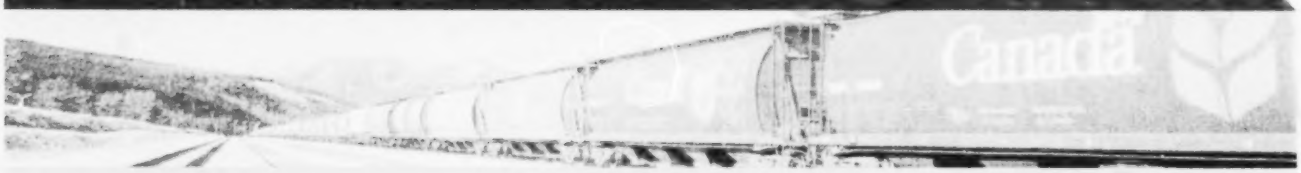
CANADEXPORT



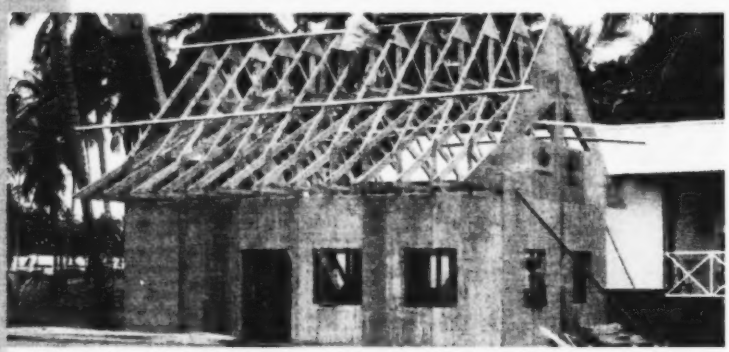
Volume 24 > Numéro 2

DANS CE NUMÉRO > RÉUSSITE EN GÉNIE GÉNÉTIQUE >

Le Canada et la reconstruction de l'après-tsunami

Une année après le tremblement de terre et le tsunami qui ont dévasté des régions entières de l'Asie du Sud et du Sud-Est, nombreuses sont les entreprises canadiennes qui continuent à participer aux opérations de reconstruction par leur savoir-faire, leur créativité et leurs technologies novatrices.

Intermap Technologies Inc., de l'Alberta, est de celles-là. Cette entreprise a créé des modèles altimétriques numériques qui serviront à reconstruire des systèmes de drainage, à restaurer les rizières et à localiser les endroits qui se prêtent à la construction de refuges. Intermap a récemment obtenu de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) des fonds destinés à accroître les transferts de technologie à l'Indonésie par la formation des techniciens indonésiens en système d'information géographique à l'utilisation de données radar dans l'établissement de cartes topographiques au trait.



Les entreprises canadiennes ont fait don de 10 maisons à ossature en bois à l'écovillage de Labui à Banda Aceh, Indonésie.

« C'est une véritable réussite pour l'ACDI, le gouvernement du Canada et l'industrie canadienne, souligne David Hisdal, directeur d'Intermap pour l'Asie du Sud-Est et l'Australie. Nous avons créé plus de 75 emplois de haute technologie en Indonésie au cours des 15 derniers mois. Et de 50 à 100 nouveaux postes seront créés pour accélérer la conversion de nos données en cartes topographiques au trait. »

L'un des principaux gains tirés de ce projet a été la représentation cartographique de la composition chimique des eaux souterraines, laquelle garantira que tout forage futur permettra de capter de l'eau potable. Ces données aideront l'UNICEF à coordonner les travaux d'approvisionnement en eau et d'assainissement dans le cadre de la reconstruction de la province indonésienne d'Aceh.

L'industrie forestière canadienne s'emploie également à trouver une façon de contribuer à ces efforts. Les prototypes de maisons qu'a déjà fournis la Colombie-Britannique témoignent du savoir-faire canadien en construction de charpentes en bois et montrent de quelle manière les produits du bois de la province peuvent répondre aux besoins des victimes du tsunami de l'Indonésie. Ces 10 prototypes de maisons, conçus par les entreprises britanno-colombiennes Britco Structures, Winton Global, Simon & Co. et Chateau Building Products, ont été réalisés dans l'écovillage de Labui, non loin de Banda Aceh.

En guise de complément à ce projet, l'ambassade du Canada à Jakarta, Forintek Vancouver et le British Columbia Institute of Technology ont présenté en septembre deux séminaires visant à démontrer que les maisons canadiennes à ossature de bois sont sécuritaires et durables.

Les techniques de construction canadiennes novatrices sont également implantées au Sri Lanka par LGS Steelhouse Canada. Cette entreprise construit des maisons préfabriquées peu coûteuses, mais de grande qualité, à partir de blocs

voir page 2 - Tsunami

Commerce international Canada | International Trade Canada

Canada

2007-01897/

[...] - suite de la page 1

de béton léger et de canaux d'acier galvanisé. Ces maisons ont été approuvées par la Sri Lankan Urban Development Authority, et les 20 maisons construites à ce jour montrent à quel point elles sont bien adaptées aux conditions du Sri Lanka. LGS et son partenaire sri-lankais prévoient contribuer à un plan de développement communautaire visant la construction de 30 000 maisons dans le cadre des opérations de reconstruction de l'après-tsunami au Sri Lanka.

L'albertaine Komex International Ltd. est une autre société qui prend une part active aux travaux de reconstruction. Mise sur la piste par l'ambassade du Canada en Indonésie, Komex a remporté auprès de l'UNICEF un contrat de six mois visant la gestion d'un projet de réfection du réseau d'aqueducs de l'Aceh, où plus de 100 000 foyers ont été détruits par le tsunami. Le projet vise le remplacement et la modernisation du système d'approvisionnement en eau. En effet, la majeure partie de ce système a été annihilée par la destruction de puits, l'invasion massive d'eau salée et la contamination bactérienne. Komex s'est occupée d'importer les engins de forage de puits et de former des équipes locales à leur utilisation et à leur entretien.

Renseignements : www.itcan-cican.gc.ca/tsunami/tsunami-response-fr.asp. Les entreprises canadiennes désireuses de participer aux travaux de reconstruction sont priées de communiquer avec Francis Dorsemaine, Direction du financement international, Commerce international Canada, courriel : francis.dorsemaine@international.gc.ca.

Les granges de la Chine ouvertes à l'élevage canadien

Beijing, Chine > La mission canadienne d'entreprises d'élevage qui s'est rendue en Chine est une réussite.

Des rapports ont été établis avec plus de 150 intervenants des secteurs public et privé chinois. Non seulement l'industrie de l'élevage canadienne a bénéficié d'une promotion à la télévision chinoise auprès de 500 millions de personnes, mais on a aussi noué de solides relations et négocié 5 ententes. En fait, des produits sont déjà en route vers le marché chinois.

La mission a attiré une quarantaine de gens d'affaires du secteur canadien de l'élevage représentant quelque 20 entreprises des secteurs de la production de lait, de l'élevage porcin et de la fabrication d'aliments pour animaux. Avec l'aide des délégués commerciaux en Chine, des entreprises canadiennes reconnues et d'importantes associations comme Semex Alliance, Bioniche, Peak Swine, la Canadian Embryo Transfer Association, le Canola Council et Pulse Canada ont eu l'occasion de faire connaître leurs produits à des acheteurs chinois.

Les entreprises exportatrices sont à présent mieux à même de répondre aux besoins grandissants de la Chine dans ces secteurs. Les activités visant à favoriser la formation de partenariats ont permis aux représentants des entreprises canadiennes de faire la connaissance de hauts fonctionnaires chinois responsables des secteurs de l'élevage et des aliments pour animaux ainsi que de personnes du secteur privé. De plus, on a organisé à leur intention des réunions de réseautage ainsi qu'une campagne de relations publiques auprès d'acheteurs potentiels. Le pavillon du Canada mis sur pied au Salon national de l'élevage de la Chine offrait un espace propre à favoriser le réseautage.

L'un des exportateurs a résumé cette mission avec enthousiasme : « Ce voyage nous a été des plus profitables; il nous a ouvert des portes et permis de nous forger une image de marque auprès de nombreux acheteurs potentiels. » Morale de l'histoire : maintenez le contact avec les délégués commerciaux du Canada et inscrivez-vous sans plus tarder au Délégué commercial virtuel à www.infoexport.gc.ca.

Renseignements : Wang Pei, délégué commercial, ambassade du Canada en Chine, tél. : (011-86-10) 6532-3536, courriel : pei.wang@international.gc.ca, Internet : www.beijing.gc.ca.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 54 000 exemplaires
Also available in English.
ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

RÉDACTION
Yen Le, Michael Mancini, Jean-Philippe Dumas

SITE WEB
www.canadexport.gc.ca

ABONNEMENT
Tél. : (613) 992-7124
Téléc. : (613) 992-5791
canad.export@international.gc.ca

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.
Convention de la poste-publication nº 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Une technologie canadienne fait des miracles en santé

Le produit de prélèvement d'ADN de l'entreprise d'Ottawa DNA Genotek Inc. s'est récemment classé parmi les technologies les plus novatrices du monde.

Chaque année, le Forum économique mondial dresse une liste d'entreprises qui font figure de pionniers en matière de technologies dans le monde. Ces entreprises mettent au point et en application les technologies les plus novatrices et transformatrices dans les domaines de la santé, des biotechnologies, de l'énergie renouvelable et des technologies d'information.

Le travail entrepris par ces chefs de file pourrait avoir une incidence importante sur le fonctionnement des entreprises et de la société. Chaque innovation témoigne des efforts que nous déployons pour maîtriser les technologies et améliorer notre sort.

Parmi les 36 entreprises choisies en 2006, DNA Genotek Inc. est la seule du Canada.

« Le rôle de la technologie dans la société devrait être d'amener des changements positifs, estime Ian Curry, PDG de DNA Genotek. Notre trousse d'autoprélèvement d'ADN OrageneMC permet à des chercheurs en santé du monde entier de réaliser leurs travaux de recherche plus efficacement, ce qui, en bout de ligne, accélère le rythme des découvertes et améliore les soins de santé dispensés dans le monde. »

« Oragene a révolutionné la recherche en génétique dans le monde. »

Les progrès réalisés au chapitre de la recherche et des essais génétiques devraient faciliter le diagnostic, le traitement et la prévention des ennuis de santé et des maladies, de même qu'entraîner d'importantes améliorations des soins de santé en général. Dans le domaine de la génétique, les découvertes ne vont pas sans le prélèvement et l'analyse d'une ressource essentielle : l'ADN.

« C'est ici que DNA Genotek entre en scène. Oragene a révolutionné la recherche en génétique dans le monde, fait observer M. Curry. On ne saurait trouver un produit plus facile à utiliser, plus fiable et moins coûteux pour prélever, transporter, conserver et traiter d'importantes quantités d'ADN humain. »

De fait, avec Oragene, un donneur d'ADN n'a qu'à déposer un échantillon de salive dans un petit contenant de plastique. Une fois le contenant scellé, la salive entre en contact avec une solution chimique qui a pour effet de stabiliser l'ADN, ce qui permet de le conserver à la température de la pièce pendant des années, jusqu'à son extraction pour analyse.

Les méthodes classiques de prélèvement de l'ADN posent diverses difficultés aux chercheurs. Le prélèvement d'ADN par le sang entraîne des frais de manipulation et de traitement, nécessite le recours à du personnel qualifié et peut s'avérer invasif et douloureux pour le donneur. Les autres méthodes, comme le recours aux écouvillons, sont considérées comme très peu fiables, et il arrive fréquemment que les échantillons d'ADN prélevés soient insuffisants pour les besoins de la recherche en génétique.

Oragene présente un attrait pour les chercheurs et les cliniciens, étant donné qu'il n'est pas invasif, qu'il est fiable et qu'il est facile à utiliser. DNA Genotek commercialise ses produits dans le monde entier : plus de 1 500 laboratoires établis dans 58 pays les testent et les utilisent.

Jusqu'à maintenant, l'entreprise a principalement fait la promotion d'Oragene auprès de chercheurs en santé qui étudient de vastes populations pour déterminer le caractère génétique de maladies ou de problèmes de santé (par exemple le cancer du sein, la fibrose kystique, l'autisme et l'obésité). Statistiquement, ces études doivent reposer sur d'importants échantillons d'ADN provenant d'un grand nombre de donneurs. Les principaux centres de recherche du monde, comme Harvard, Stanford, Cambridge, Oxford et l'institut Karolinska, en Suède, ont déjà adopté la technologie simple d'utilisation qu'est Oragene.

Étant donné qu'on prévoit un essor rapide de l'utilisation de l'ADN pour la recherche en santé et le diagnostic clinique, l'entreprise a de bonnes perspectives de croissance à long terme. DNA Genotek attribue son succès à l'excellence de son produit, à son approche axée sur la satisfaction du client et à la croissance rapide de la demande sur le marché.

Renseignements : www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Technology+Pioneers et www.dnagenotek.com.

Le Canada à l'honneur à une conférence sur les TIC et Internet

Nice, France, les 10 et 11 mai 2006 > Les **6es Assises Nationales du Net et des TIC** sont devenues en France le rendez-vous incontournable en ce qui a trait à la gestion d'Internet et des TIC à tous les niveaux : infrastructures, services et usages.

L'édition 2005 a accueilli plus de 1000 participants de l'ensemble de la France. Les collectivités représentaient 60 % des inscrits, dont la plupart étaient des cadres dirigeants et des technologues de l'informatique.

Ces rencontres ont trois objectifs :

- créer une plateforme d'échanges,
- échanger des connaissances entre élus et techniciens,
- permettre la rencontre des collectivités et des prestataires de services.

Elles permettent, par des ateliers organisés, de répondre aux préoccupations régionales, départementales et communales. Cette manifestation commerciale offre aux industriels canadiens l'occasion de rencontrer des usagers qui pourraient être d'éventuels clients ou partenaires en vue de collaborations sur les marchés publics et institutionnels français.

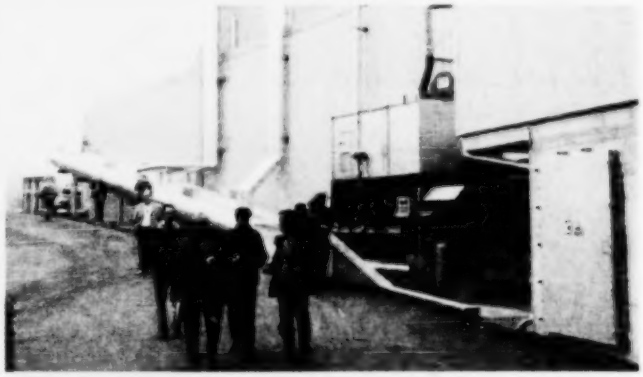
Invité d'honneur dans le cadre de l'Année du Canada à Nice (www.canadanice.org), le Canada présentera ses dernières réalisations technologiques qui lui ont permis de s'imposer dans le secteur de l'administration en ligne.

L'ambassade du Canada à Paris organisera un stand consacré aux sociétés canadiennes spécialisées dans le secteur des TIC et du cybergouvernement. Ce stand permettra de valoriser à la fois les politiques publiques conduites au Canada et le savoir-faire développé par les entreprises canadiennes en France.

Inscription : Michèle Bamberger, Réseau Idéal, courriel : m.bambe@wanadoo.fr, site Web : www.reseau-ideal.asso.fr. Renseignements commerciaux sur le secteur : François Gauthé, délégué commercial, ambassade du Canada à Paris, courriel : francois.gauthe@international.gc.ca.

Le Canada à l'affût des technologies du biogaz

Vienne, Autriche > N'allez pas vous imaginer que vous vous rendrez particulièrement intéressant en parlant de la fermentation du fumier et des déchets solides. Mais comme le Canada envisage de respecter ses engagements pris dans le cadre de la Convention de Kyoto en réduisant notamment sa dépendance à l'égard des combustibles fossiles, il ne faut pas s'étonner que le biogaz ait alimenté l'essentiel des conversations durant la mission technologique qui s'est récemment rendue dans le Sud de l'Allemagne et en Autriche.



La délégation canadienne visite les usines de biogaz de l'Autriche et du Sud de l'Allemagne.

Une délégation formée d'une trentaine d'ingénieurs, de chercheurs et de fonctionnaires canadiens a visité des usines de biogaz de l'Autriche et du Sud de l'Allemagne. Elle a examiné les diverses technologies appliquées dans la production du biogaz et les modes d'utilisation de ce combustible. En plus de visiter 11 réacteurs, la délégation a assisté à des exposés sur les aspects politiques et économiques de la production de biogaz en Allemagne et en Autriche.

On désigne généralement par biogaz le méthane produit à l'aide de matière organique comme le fumier, la vase des eaux usées ou encore n'importe quelle matière première ayant subi une fermentation anaérobie, c'est-à-dire une fermentation en l'absence d'oxygène ou d'air.

En fait, cette fermentation est l'un des procédés de conversion de la biomasse en biogaz les plus efficaces. Le méthane présent dans le biogaz peut alors servir à alimenter des générateurs électriques ou encore, après traitement, à remplacer le gaz naturel. Il n'est peut-être pas très loin le temps où les voitures seront aussi mues au biogaz.

Le PDG de Lafleche Environmental Inc., André Lafleche, a passé en revue les activités de la semaine et a fait observer qu'après « l'examen minutieux du modèle européen, il était temps d'élaborer un modèle canadien ».

Renseignements : Steffen Preusser, délégué commercial, ambassade du Canada en Allemagne, tél. : (011-49-30) 20312-365, courriel : steffen.preusser@international.gc.ca, ou Alissia Pach, Analyse de l'investissement, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-6163, courriel : pacha@agr.gc.ca.

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL
INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

Un monde de savoir commercial en pleine évolution

Lorsqu'il est question d'exportation, il est essentiel à la réussite internationale de nos clients de bénéficier de bons renseignements, de bons contacts et de bonnes indications des occasions d'affaires possibles.

Le Service des délégués commerciaux du Canada compte plus de 900 délégués commerciaux répartis dans plus de 150 bureaux au pays et à l'étranger qui travaillent à ouvrir des portes aux exportateurs canadiens. Notre objectif prioritaire est de communiquer rapidement et efficacement avec nos clients. À cette fin, nous avons adopté des technologies et pratiques favorisant les échanges internationaux. Par le lancement d'InfoExport.gc.ca, dans les années 1990, nous avons commencé à fournir aux exportateurs canadiens l'accès à des renseignements sur de nombreux marchés et secteurs. L'évolution de la technologie rendant de plus en plus facile la communication personnelle directe, nous avons constaté que nous pouvions mettre en place un mode d'accès efficace et personnalisé permettant de fournir des renseignements et services à nos clients en fonction de leurs besoins commerciaux internationaux. À la suite d'une consultation approfondie des clients et des délégués commerciaux partout dans le monde, nous avons créé le Délégué commercial virtuel (DCV).

L'essor du DCV : accès personnalisé à des renseignements et services

Le DCV offre un accès immédiat à des renseignements, à des ressources et à des services liés à l'exportation. Vous recevez directement, selon vos préférences et au moment de votre choix, des renseignements détaillés sur les pays, des rapports sur les marchés et des nouvelles à jour propres aux secteurs qui vous intéressent. Sûr et personnalisé, le DCV offre un accès à des renseignements sur les missions et activités commerciales, ainsi que la possibilité de vous inscrire à des activités de réseautage ou d'organiser des rencontres personnelles avec un délégué commercial au Canada ou sur le marché visé.

Le DCV a connu un essor remarquable; en mars 2005, seulement deux ans et demi après son lancement, plus de 15 000 exportateurs et partenaires clients qualifiés y étaient inscrits. D'importantes améliorations ont été apportées aux services du DCV : par suite de la mise en place d'un nouveau système de gestion électronique des relations avec les clients, vous pourrez bientôt suivre directement à l'écran l'état d'avancement de vos demandes de services.

Le DCV et les partenaires

Afin de fournir aux exportateurs, d'une manière qui soit conviviale, l'expertise des spécialistes canadiens en matière de commerce international, le DCV s'associe à de plus en plus de ministères et d'organismes de promotion de l'expansion du commerce, par exemple Agriculture et Agroalimentaire Canada, Patrimoine canadien, Exportation et développement Canada et la Corporation commerciale canadienne.

Grâce au DCV, vous avez maintenant accès à des services et renseignements plus complets pour perfectionner votre stratégie d'exportation, pour recevoir des conseils sur votre secteur et des conseils financiers ou encore pour obtenir du financement à l'exportation. Il est également possible de mieux gérer le risque par la vérification du crédit des acheteurs éventuels et par l'assurance-comptes clients. Des spécialistes canadiens de la passation de contrats internationaux peuvent vous aider à conclure des marchés et vous obtenir le soutien du gouvernement du Canada.

Valeur exponentielle du DCV pour vous

Votre DCV est l'un des services commerciaux et moyens d'information en ligne les plus évolués, c'est-à-dire une source toujours croissante de contacts, de liens et de rapports adaptés à vos intérêts commerciaux internationaux. L'intégration de l'information et des services offerts par les partenaires du DCV apportera aux exportateurs des avantages grandissants.

Plus vous utiliserez votre DCV, plus vous augmenterez vos chances de réussite à l'échelle mondiale. Il contribue à étendre vos activités internationales et à vous rapprocher du monde à chaque visite.

Pour en savoir plus, visitez

E-Methanex, un jalon pour l'investissement canadien en Égypte

Le Caire, Égypte > Le 16 novembre 2005 fera époque dans l'histoire des relations canado-égyptiennes en matière de commerce et d'investissement : la vancouvéroise Methanex et l'égyptienne Egyptian Petrochemical Holding Company ont annoncé le lancement officiel d'une coentreprise baptisée E-Methanex.

E-Methanex construira une usine de méthanol d'envergure internationale au coût projeté de 750 millions de dollars. Le complexe devrait être entièrement opérationnel d'ici 2008 et produira par année quelque 1,3 million de tonnes de méthanol qui sera vendu tant localement qu'à l'étranger.

« La rencontre d'aujourd'hui est un important jalon de ce projet, de souligner Bruce Aitken, PDG de Methanex. L'Égypte offre bon nombre d'avantages essentiels à la réussite de ce projet, y compris du gaz naturel à prix concurrentiel, l'accès à un port en eau profonde et un environnement propice à l'investissement. »

Le ministre égyptien du Pétrole, H.E. Sameh Fahmy, a confirmé pour sa part que cette coentreprise était un volet important de la stratégie globale d'expansion de l'industrie pétrochimique de l'Égypte : « Nous sommes déterminés à nous aligner sur les chefs de file de l'industrie comme Methanex pour promouvoir la prospérité à long terme de notre industrie pétrochimique. Cette alliance avec Methanex s'inscrit dans le cadre de la première phase d'un plan directeur mis de l'avant par le ministère du Pétrole. Ce plan comprend 14 projets qui seront réalisés d'ici 2020 et qui coûteront quelque 10 milliards de dollars. »

Ce projet aura d'importantes retombées sur les relations canado-égyptiennes dans le secteur du pétrole et du gaz. Il importe aussi de noter que la formation d'une autre coentreprise se négocie actuellement entre la société Agrium Inc. de Calgary et les mêmes parties égyptiennes, et qu'elle implique des investissements et des modalités semblables. On peut donc s'attendre à ce que le Canada exerce un grand rôle dans l'expansion de l'industrie pétrochimique de l'Égypte.

Ainsi, le Canada sera non seulement perçu comme un fournisseur de technologie de calibre mondial, mais également comme un partenaire engagé, un acteur clé, une source d'investissements étrangers directs et un sympathisant de la stratégie dont s'est dotée l'Égypte pour stimuler son économie.

Renseignements : Joseph Tadros, délégué commercial, ambassade du Canada en Égypte, tél. : (011-20-2) 794-3110, courriel : joseph.tadros@international.gc.ca.

Joignez-vous à Expo Canada 2006 en République dominicaine

Saint-Domingue, République dominicaine, du 22 au 24 mars 2006 > L'ambassade du Canada en République dominicaine et la Chambre de commerce canadienne-dominicaine invitent les entrepreneurs canadiens à **Expo Canada 2006**.

Cette activité fournira aux entreprises de divers secteurs industriels l'occasion de présenter leurs produits, leurs services et leurs technologies, de faire des présentations ciblées et d'engager des entretiens particuliers avec des importateurs et des distributeurs dominicains. Expo Canada sera une excellente occasion d'établir des rapports directs avec les entreprises locales qui souhaitent importer ou représenter des marques canadiennes.

Durant Expo Canada, le Service des délégués commerciaux à l'ambassade du Canada en République dominicaine pourra organiser des rencontres avec les entreprises présentant un intérêt pour les participants, ainsi qu'une tournée des lieux.

La République dominicaine est le troisième marché d'exportation en importance des Amériques, après le Chili et le Brésil, pour les produits des États-Unis (si on exclut les pays signataires de l'ALENA). Grâce à sa situation géographique, à son infrastructure de transport qui va en s'améliorant et à sa stabilité politique et économique, le pays devient peu à peu un centre d'activité régional pour beaucoup de grandes multinationales.

Les échanges bilatéraux entre le Canada et la République dominicaine se sont élevés à 228 millions de dollars en 2004, les exportations canadiennes totalisant 101 millions de dollars et se composant principalement de produits de papier, de poisson, de céréales, de légumes, de pièces automobiles et de matériel électrique.

Renseignements : Service des délégués commerciaux, ambassade du Canada en République dominicaine, tél. : (809) 685-1136, courriel : irma.defrias@international.gc.ca, site Web : www.santodomingo.gc.ca.

Le Canada participe à une foire du bois au Moyen-Orient

Dubaï, Émirats arabes unis, du 10 au 12 avril 2006 > Le Canada aura son pavillon au **Dubai International Wood & Wood Machinery Show**, qui sera pour les fournisseurs canadiens une excellente occasion d'établir des relations commerciales avec les décideurs et les professionnels de tous les secteurs de l'industrie du bois.

Les Émirats connaissent un grand essor et doivent combler leurs besoins par l'importation. De nombreux architectes et ingénieurs canadiens y ont un bureau et, comme bien d'autres professionnels actifs là-bas, ils veulent que plus de fournisseurs canadiens s'y établissent.

L'ensemble des services fournis aux exposants canadiens comprend les services offerts par le consulat du Canada à Dubaï, une séance d'information sur le marché des Émirats ainsi que la présentation à des distributeurs et à des partenaires éventuels.

Renseignements : Terry Gain, agent de la foire commerciale au Canada, tél. : (416) 932-1173, courriel : terry.gain@interlog.com, ou Sanam Shahani, déléguée commerciale, consulat du Canada à Dubaï, courriel : sanam.shahani@international.gc.ca, site Web : www.dubaiwoodshow.com.

Les occasions fusent à AsiaWater 2006

Kuala Lumpur, Malaisie, du 21 au 24 mars 2006 > Qualifié de principal salon de l'Asie dans le secteur de l'eau et du traitement des eaux usées, **AsiaWater 2006** fournira aux entreprises l'occasion de faire valoir leurs solutions de pointe relatives à l'eau et au traitement des eaux usées, d'explorer les occasions d'affaires et de renforcer les relations qu'elles ont déjà établies.

Quelque 500 exposants, 9 000 délégués et acheteurs, un sommet du secteur de l'eau, une conférence internationale et 40 exposés sur la technologie, voilà tout ce que ce salon réserve aux participants.

Le Sommet régional du secteur de l'eau réunira des directeurs de services publics d'approvisionnement en eau et des exploitants de services d'eau, ainsi que des responsables de la réglementation et des investisseurs dans le secteur, pour traiter de questions qui touchent la région, dont la gestion de l'eau, le développement et la coopération entre les pays de l'ANASE.

La conférence internationale sera axée sur la manière de répondre à la demande croissante d'eau potable, la gestion de l'eau, la privatisation, l'investissement et la définition des méthodes optimales.

Le moment est propice pour les entreprises canadiennes de ce secteur, d'autant plus que le gouvernement de la Malaisie investira probablement des sommes considérables dans le secteur de l'eau et du traitement des eaux usées au cours des prochaines années.

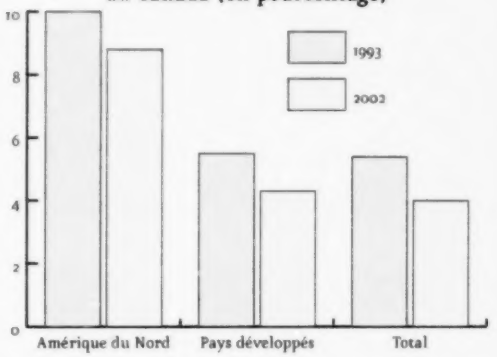
Renseignements : Mia Yen, déléguée commerciale, haut-commissariat du Canada en Malaisie, tél. : (011-60-3) 2718-3352, téléc. : (011-60-3) 2718-3391, courriel : mia.yen@international.gc.ca, site Web : www.asiawater.com.my.

La R-D se mondialise, mais le Canada perd du terrain

Les multinationales du monde entier consacrent de plus en plus de ressources à la recherche et développement (R-D), aussi bien dans leur pays d'origine qu'à l'étranger. Cela dit, leurs dépenses à l'étranger se sont accrues à un rythme deux fois plus rapide que leurs dépenses locales. En 2002, en moyenne 16 % des dépenses en R-D des multinationales étaient effectuées à l'étranger, comparativement à seulement 10 % en 1993. Par exemple, les multinationales allemandes ont établi plus d'installations de R-D à l'étranger au cours des années 1990 que pendant les 50 années précédentes. Le Canada a toutefois perdu du terrain au cours de cette période : globalement, la part des dépenses de R-D effectuées par des filiales étrangères de multinationales au Canada a diminué.

Renseignements fournis par la Direction de l'analyse commerciale et économique (www.international.gc.ca/eet).

Part des dépenses de R-D effectuées par des filiales étrangères de multinationales au Canada (en pourcentage)



Source : CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2005.

Singapour
Du 25 au 28 avril 2006
Food and Hotel Asia est la principale manifestation commerciale internationale sur l'alimentation et le tourisme d'accueil en Asie. Un pavillon du Canada renouvelé y sera organisé et offrira un soutien de premier ordre et des services sur place.
Renseignements : Stéphanie Parisien, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7896, courriel : parisienst@agr.gc.ca, site Web : http://ats-sea.agr.gc.ca/events/4020_f.htm.

Taïpei, Taïwan
Du 21 au 24 juin 2006
Food Taipei est la plus importante foire alimentaire à Taïwan et l'une des plus importantes en Asie. Subventionné par Agriculture et Agroalimentaire Canada, le pavillon du Canada est ouvert aux exposants canadiens désireux de vendre sur le marché lucratif de Taïwan.
Renseignements : Karen Huang, agente commerciale, bureau commercial du Canada à Taipei, courriel : karen.huang@international.gc.ca, site Web : www.taipeitradeshows.com.tw/food.

Ho Chi Minh-Ville, Vietnam
Du 14 au 16 avril 2006
Assistez à la foire **International Career and Education Vietnam** et faites la promotion de vos programmes et services auprès d'un vaste marché d'étudiants, de diplômés, de fonctionnaires et de prestataires de services éducatifs.
Renseignements : consulat général du Canada à Ho Chi Minh-Ville, tél. : (011-84-8) 827-9899, courriel : hochi-td@international.gc.ca, site Web : www.ice.hiecc.com.

Vancouver
Du 29 au 31 mars 2006
GLOBE 2006 est la neuvième d'une série d'expo-conférences du secteur de l'environnement. Cette activité commerciale semestrielle réunira des chefs d'entreprise, des décideurs et des concepteurs de solutions, qui discuteront des tendances écologiques actuelles et présenteront des solutions technologiques aux problèmes environnementaux.
Renseignements : Isabelle Therrien, déléguée commerciale, Commerce international Canada, tél. : (613) 996-1758, courriel : isabelle.therrien@international.gc.ca, site Web : www.globe2006.com.

Caracas, Venezuela
Du 22 au 26 mai 2006
Le Service des délégués commerciaux à Caracas sera présent à l'**International Gas Convention** et à l'**Industrial Gas Trade Show**. Les entreprises canadiennes peuvent y assister ou envoyer de la documentation à distribuer.
Renseignements : Daniela Oyague, ambassade du Canada à Caracas, tél. : (011-58-212) 600-3000, courriel : crcas-td@international.gc.ca, site Web : www.caracas.gc.ca.

Maracaibo, Venezuela
Du 27 au 29 juin 2006
Le Service des délégués commerciaux à Caracas sera présent au **Latin American Petroleum Show**. Les entreprises canadiennes peuvent y assister ou envoyer de la documentation à distribuer.
Renseignements : Daniela Oyague, ambassade du Canada à Caracas, tél. : (011-58-212) 600-3000, courriel : crcas-td@international.gc.ca, site Web : www.caracas.gc.ca.

Hambourg, Allemagne
Du 4 au 9 juin 2006
Assistez à l'**International Conference on Offshore Mechanics and Arctic Engineering**, une conférence internationale sur le génie océanique, arctique et extracôtier où se réunissent des chercheurs, des universitaires et des industriels. Plus de 400 communications techniques y seront présentées.
Renseignements : Michael Scott-Harston, délégué commercial principal, consulat du Canada à Hambourg, tél. : (011-49-40) 46-00-27-0, courriel : michael.scott-harston@international.gc.ca, site Web : www.omae2006.com.

Mer Morte, Jordanie
Les 26 et 27 février 2006
Le **Middle East Travel and Tourism Summit** portera sur le développement durable par le tourisme et servira de tribune où des cadres supérieurs du monde entier se réuniront pour discuter du développement du secteur du tourisme et des voyages.
Renseignements : Samar Ashqar, directrice, Events Unlimited, tél. : (011-962-6) 565-6550, courriel : events@nets.com.jo, site Web : www.mettsinjordan.com.

Ho Chi Minh-Ville, Vietnam
Du 3 au 6 août 2006
Le salon **Autopetro 2006** sert de point de rencontre international pour la promotion commerciale, les échanges technologiques et les projets d'immobilisations en matière de transports. L'expansion de l'industrie des transports et la modernisation de l'infrastructure routière constituent des objectifs stratégiques du gouvernement vietnamien.
Renseignements : consulat général du Canada à Ho Chi Minh-Ville, tél. : (011-84-8) 827-9899, courriel : hochi-td@international.gc.ca, site Web : www.cpexhibition.com.

Le Service de renseignements de Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : 1 800 267-8376 (région d'Ottawa : (613) 944-4000), ATS : (613) 944-9119, courriel : enqserv@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Convention de la poste-publication nº 40064047